

automotiveIT®

Business. Strategie. Technologie.

Der IT-Guide
IT4automotive

Marktplatz der
Spezialisten
Seite 52

Exklusiv: SAP-Spezial

Auf dem Weg zum Kunden

- Trends im SAP-Umfeld: Hana – ja, nein, vielleicht
- SAP – der neuralgische Punkt: Meinungen der Automobilhersteller
- SAP und die Zukunft: Wie steht es um Social Media?



Interview. Randy Mott, IT-Boss bei General Motors, über den Umbau der IT bei dem US-Autobauer



Produktion. Ford setzt verstärkt auf Simulationsprogramme – auch in der Produktion. Die Kölner arbeiten an der virtuellen Fabrik

automotiveCheck: Welche Glaubwürdigkeit besitzt Dassault Systèmes?

Spezial: SAP

- Trends im SAP-Umfeld: Hana – ja, nein, vielleicht
- SAP – der neuralgische Punkt: Meinungen der Automobilhersteller
- SAP und die Zukunft: Wie steht es um Social Media?



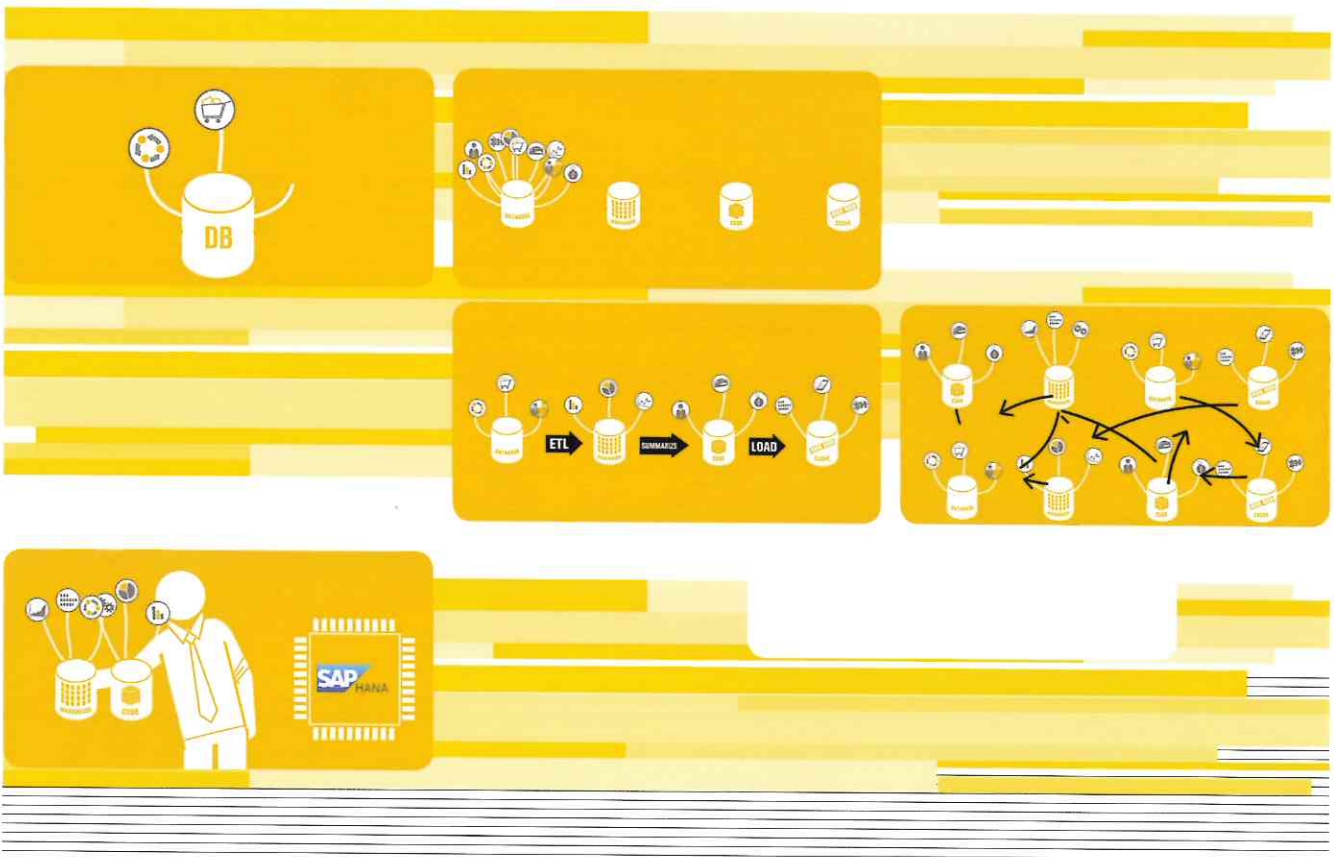
Fotos: SAP

Bei vielen OEMs und Zulieferern gehören SAP-Lösungen heute zur Standardausstattung. Die Walldorfer Softwareschmiede hat den Weg der Branche von der Eigenentwicklung hin zu Standardsoftware maßgeblich mitgeprägt. Entsprechend eng sind häufig die Beziehungen zwischen Anwendern und dem 1976 gegründeten ERP-Anbieter, entsprechend groß ist auch die Abhängigkeit der User von ihrem Softwarelieferanten. Die Doppelspitze aus Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe konnte das von Léo Apotheker hinterlassene Stimmungstief mittlerweile wieder ausbügeln. Spätestens bei der umstrittenen Erhöhung der Wartungs-

gebühren im Jahr 2008 zeigte sich, wie prekär das Thema Kundennähe für den Anbieter geworden war: Von den engen Bindungen der ersten Jahre war nicht mehr viel übrig, die Enttäuschung der Anwender klingt teilweise heute noch durch. Doch die Walldorfer haben aus dem Debakel gelernt. Auch dass der IT-Hersteller ein so starkes Gewicht auf Innovation legt, rechnen ihm Anwender und Marktanalysten hoch an. SAP könnte jedoch dazu beitragen, dass Themen wie Cloud, Hana oder Mobile schneller beim Anwender ankommen: Automotive-Unternehmen monieren zu hohe Einstiegspreise und zu wenig ausgetestete Lösungen.

Hana – ja, nein, vielleicht

SAP wartet aktuell mit neuen Technologien wie Cloud, Hana und mobilen Lösungen auf. Doch wie wichtig sind diese Angebote für die Branche?



Illustrationen: SAP

Die Situation ist nicht klar. „Wir sehen im Automotive-Umfeld eine hohe Bereitschaft, sich mit On-Demand-Lösungen zu beschäftigen, gerade in den Fachbereichen“, sagt Andreas Grätsch, Leiter Vertrieb Manufacturing bei SAP Deutschland. Doch die Meinungen gehen auseinander: „Bei Cloud-Lösungen gibt es im Automotive-Bereich noch starke Bedenken. Wir sprechen hier von sehr sensiblen Daten. Solange sich Konzepte und Lösungen nicht ausreichend und auf lange Sicht bewährt haben, werden Cloud-Lösungen hier kein Thema sein“, berichtet Hinrich Meisterknecht, Vorstand der Abat AG. „Die anfängliche Zurückhaltung legt sich immer mehr, da jetzt Vorteile konkret werden“, stellt hingegen Richard Lorenz fest, Leiter Automotive bei All for One Steeb. Der SAP-Partner benötigt nach eigenen Angaben dank des Einsatzes von (Private-) Cloud- und Virtualisierungstechnik in seinen Rechenzentren zum Beispiel nur 2,4 statt 14 physikalische Server und 28,75 statt 96 CPUs für den Betrieb einer zwar größeren, jedoch nicht untypisch großen Anwendungslandschaft. Ein kompletter Betriebssystem-Rollout dauere nur noch fünf Minuten statt drei Stunden, die Datensicherung und Rücksicherung laufe in Sekunden statt in Stunden. „Diese Fortschritte führen dazu, dass die Diskussion darüber, die IT überhaupt in die Hände eines Dienstleisters geben zu wollen, wesentlich offensiver geführt wird. Weil nur der konsequente Einsatz der Cloud-Techniken derart drastische Vorteile bringt, entsprechend teuer und technisch anspruchsvoll ist, lohnt sich hier nur der One-to-many-Betrieb“, sagt Lorenz. Während Mobility bisher fast nur in der Logistik – und im übergreifenden Sinn von Mobilitätskonzepten hauptsächlich für die OEMs – eine Rolle spielt, stellen die SAP-Spezialisten vor allem im Bereich Hana ein großes Potenzial fest. „In-Memory-Technologie wird im Berichtswesen gerade immer wichtiger. Ich gehe davon aus, dass sie bald auch bei Systemen zur Fahrzeugproduktion verstärkt zum Einsatz kommt“, sagt Meisterknecht. Die In-Memory-Technologie soll vor allem bei sehr großen Datenvolumina gegen Engpässe helfen, zum Beispiel bei langen Verarbeitungsläufen wie in der Materialbedarfsplanung oder bei Analyse-, Simulations- und Prognoserechnungen. „An Lösungspaketen, die diese Technologie für den Mittelstand wirtschaftlich und entsprechend vorteilhaft nutzbar machen, wird intensiv gearbeitet“, berichtet Lorenz. Insgesamt verzeichnen die Partner eine starke Nachfrage nach BI-Lösungen. Über eines sind sich die SAP-Partner einig: Noch immer beschäftigt viele Anwender im Automobilumfeld massiv das Brot-und-Butter-Geschäft der Harmonisierung und Konsolidierung ihrer ERP-Landschaften.

„Die Anwender beschäftigt stark, wie sich die Prozesse vom Produktentwicklungsprozess bis in die Produktion hinein

integrieren lassen. Dabei geht es zum Beispiel um die 3D-Darstellung von Stücklisten im ERP-System oder Maintenance-Produkte auf mobilen Endgeräten“, berichtet Grätsch aus SAP-Sicht. Wenig Neues gibt es jedoch über das MES Manufacturing Execution, für das spezialisierte Partner bisher kaum Anwender gefunden haben. „Die deutschen Unternehmen haben sehr ausgeklügelte Produktionsprozesse, deshalb benötigt der deutsche Markt mehr Funktionalität. Wir haben jetzt mit einigen Tier-One-Zulieferern einen Proof of Concept im Bereich Manufacturing Execution gemacht, darunter Brose“, sagt Grätsch. Insbesondere für Mittelständler sieht die schöne, bunte SAP-Welt jedoch noch ein bisschen anders aus. „Gerade für mittelständische Unternehmen spielt es eine entscheidende Rolle, dass sie einen schnellen Return on Investment erzielen. Daher gibt es zunehmend Forderungen in Richtung SAP und Provider nach standardisierten Template- und Cloud-Lösungen, die eine schnellere Implementierung ermöglichen und eindeutig finanziell kalkulierbar sind“, sagt Dirk Schürmann, Director Automotive and Steel von HP. „Mittlerweile haben wir für die Zulieferindustrie sehr viel Erfahrung mit Templates. Unsere Rapid Deployment Solutions beinhalten zum Beispiel fertige Templates von Teilprozessen“, kontert Grätsch. So lasse sich die Software schneller und günstiger einführen. „Oft gibt es eine psychologische Barriere, dass SAP zu teuer sei“, sagt Meisterknecht. Man müsse jedoch bedenken, dass SAP eine Standardsoftware ist, die vieles mitbringe. „Ein Standard bedeutet aber auch, dass sich die Anwender unter Umständen an andere Prozesse gewöhnen müssen. Das lohnt sich auch für kleinere Unternehmen: Sie arbeiten mit Prozessen, die sich in der Branche bewährt haben“, so Meisterknecht. Lohnenswert ist die Nutzung der Standardsoftware, wenn ausgiebig von den vorgegebenen Prozessen Gebrauch gemacht wird. „Grundsätzlich kann man sagen, dass man sich auf Standards stärker einlassen muss, wenn man mehr Flexibilität, bessere Kollaboration und geringere Kosten erreichen möchte. Wer dabei bei den Geschäftsprozessen keine Kompromisse machen will, sollte zumindest die Infrastruktur konsequent standardisieren und gegebenenfalls auch auslagern“, rät Schürmann. SAP-Branchenlösungen beinhalten in puncto „individuelle Anpassungen“ bereits einiges von dem, was sonst nachprogrammiert werden müsste. „Teilweise können sich auch beträchtliche Zusatzprogrammierungen lohnen, weil hin und wieder nur so bestimmte untypische Geschäftsabläufe oder Teilprozesse, hinter denen echte Alleinstellungsmerkmale des einzelnen Kunden liegen, abgebildet werden können. Dies wird in der Regel jedoch bereits in der Projektvorphase genau beleuchtet“, erklärt Lorenz.

Autorin: Daniela Hoffmann